

Distribution spécialisée & Paroles d'expert

20 vidéos

1 forum

Interviews

my learning place

Accueil

5A



Interviews



FR26.01c Quels sont les 2 freins à l'achat en magasin en période de crise ?



FR26.02c Quels sont les nouveaux réflexes des clients en magasin ?



FR26.03c Comment l'accueil client peut-il faire la différence avec les grandes surfaces et Internet ?



FR26.04c Comment vendre en magasin alors que le prix sur Internet est imbattable ?



FR26.05c Quelles sont les techniques concrètes pour vendre en magasin face à la concurrence Internet ?



FR26.06c Comment le vendeur en magasin peut-il fidéliser son client face à Internet ?



FR26.07c Comment distinguer son magasin de la concurrence et de l'Internet ?



FR26.08c Comment faire acheter en magasin plutôt que sur Internet ?



FR26.09.01c Quelles sont les 2 actions simples et efficaces pour booster les ventes en magasin ?



FR26.09.02c Comment générer des ventes complémentaires avec les anciens clients ?



FR26.09.03c A partir de quelles sources constituer un fichier prospect et comment l'exploiter ?



FR26.10c Quelles sont les 4 motivations clients pour rentrer dans un magasin d'équipement ?



FR26.11.01c Comment répondre à une motivation prix ?



FR26.11.02c Comment répondre à une motivation sur le financement ?



FR26.11.03c Comment répondre à une motivation sur le plan technique ?



FR26.11.04c Comment répondre à une motivation sur les idées de conception ?



FR26.12c Quelles sont les missions d'un vendeur de biens d'équipement en magasin ?



FR26.13c Comment manager des vendeurs en magasin ?



FR26.14c Comment justifier une différence de prix avec Internet et fidéliser par la qualité de service ?



FR26.15c Comment motiver ses vendeurs en magasin en période de crise ?

asbpublishing
Solutions eLearning

Pour voir une démo gratuite, appelez le

01 47 70 36 03

www.asbpublishing.com